



## Anuario Internacional CIDOB 2002 edición 2003

### Claves para interpretar la Política Exterior Española y las Relaciones Internacionales en 2002

El sector exterior de la economía española.

Josep M<sup>a</sup> Carrau

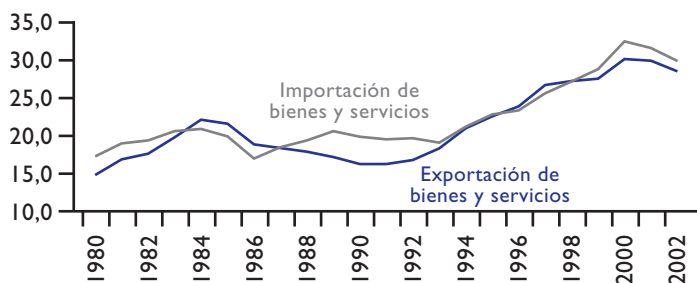
## El sector exterior de la economía española

Josep M<sup>a</sup> Carrau,  
Director del Servicio de  
Estudios de "la Caixa"

El año 2002 ha sido un ejercicio especialmente complejo para la economía mundial, sobre todo por el elevado grado de incertidumbre reinante tanto en el ámbito político como en el económico y el financiero. Tras los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, el ejercicio 2002 se presentaba con importantes interrogantes. Las principales economías desarrolladas vivieron la mayor parte del año pendientes de una recuperación que a medida que pasaban los meses fue postergando su inicio de modo indefinido. Con todo, ya en los primeros compases de 2003 las esperanzas de recuperación permanecen intactas, en particular en el caso de la economía de Estados Unidos, que estaría empezando a responder, aunque de manera incipiente y tímida, a los fuertes estímulos de política económica realizados en el último año. Esta mejora del clima económico en Estados Unidos se considera poco consolidada y, además, constituye la excepción en un entorno internacional en el que domina el pesimismo. La economía europea sigue caracterizada por una falta total de dinamismo; Japón continúa con su estancamiento y persisten dificultades evidentes en algunas economías emergentes, principalmente en Latinoamérica. Por otra parte, se mantienen intactos los riesgos derivados de una posible acción bélica en Irak, especialmente por lo que se refiere a los precios del petróleo. Del mismo modo, los mercados financieros, en particular los de renta variable, han cerrado el peor ejercicio de los últimos años esperando infructuosamente una reacción y, lógicamente, reflejando el coste de la incertidumbre general.

No es de extrañar que empresas y consumidores hayan visto comprometidas sus posibilidades de actuación a lo largo del ejercicio y, en consecuencia, que se haya alterado de manera sensible la dinámica de la actividad económica y, con ella, la de los intercambios internacionales, tanto de bienes como de servicios o capitales, habida cuenta del elevado grado de internacionalización de la economía mundial. Con todo, según los datos facilitados por la Organización Mundial del Comercio (OMC) los intercambios internacionales de bienes y servicios habrían crecido en torno a un 1% en 2002, lo que representa una mejora comparado con el descenso experimentado el año precedente. Esta tímida recuperación del comercio internacional se habría producido en los compases finales del año, pues en términos generales el primer semestre se caracterizó por una con-

**GRÁFICO I. EL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA** (Porcentaje sobre el PIB)



Fuente: Ministerio de Economía y elaboración propia

tracción clara de la actividad, según estimaciones de la propia OMC. Por otra parte, al igual que en 2001, el crecimiento del comercio fue inferior a la expansión de la economía internacional, con lo que disminuyó el grado de apertura de la economía mundial.

El frenazo del comercio internacional se manifestó de modo idéntico en la economía europea y también en la española. En el caso español, y por segundo año consecutivo, se apreció una disminución del peso de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en el conjunto del PIB, lo que de algún modo le restó proyección exterior. En 2002 se estima que el peso de intercambios corrientes con el exterior se situó en el 58% del PIB, unos tres puntos menos que el año precedente a causa del estancamiento del comercio en términos nominales en un contexto de notable aumento del PIB. Pese a su descenso, esta proporción dobla prácticamente la que se registraba diez años antes, lo que refleja la importancia del proceso de apertura de la economía española al exterior y, sin duda, una cierta singularidad en la medida en que ha sido más rápido e intenso que el del resto de las principales economías occidentales. Datos del FMI

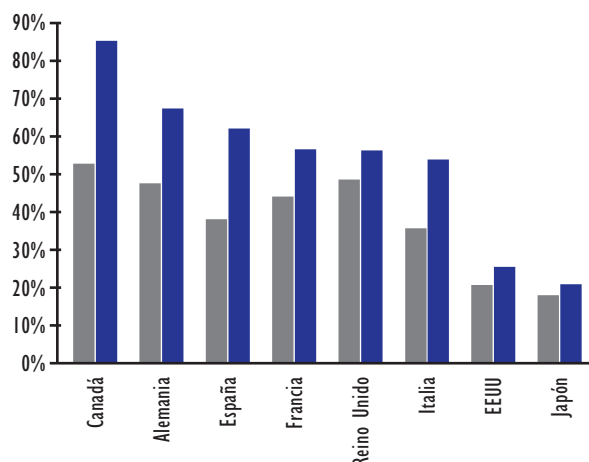
**“En 2002 el peso de intercambios corrientes con el exterior refleja la importancia del proceso de apertura de la economía española”**

relativos a 2000 sitúan a España como el país que en los últimos años ha aumentado de manera más significativa su proyección exterior. El peso de los flujos de entrada y salida de mercancías y servicios, en torno al 62% del PIB en 2000, triplicaba el de países con gran vocación exportadora como Japón o más que duplicaba el de Estados Unidos y sólo era superado por Canadá y Alemania entre las principales economías de la

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Este proceso de apertura al exterior de la economía española, más allá del fenómeno de la internacionalización económica, presenta por su intensidad unas connotaciones especiales que deben atribuirse a la coincidencia en el tiempo de una serie de factores muy diversos, tanto de naturaleza estructural como coyuntural, pero igualmente importantes y complementarios.

En el ámbito estructural, la decisión de incorporarse como miembros de pleno derecho a la Comunidad Europea en 1986 y posteriormente el acceso a la moneda única han sido factores clave de esa proyección exterior, al cambiar radicalmente el entorno y la dimensión del mercado de las empresas españolas. La necesidad de planificar una dinámica de crecimiento coherente con la ampliación del mercado natural y la lógica reacción ante una competencia

**GRÁFICO II. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA** (Intercambios exteriores de bienes y servicios sobre PIB)



Fuente: FMI

creciente han incidido directamente en la cultura empresarial y en el modo de gestionar las empresas.

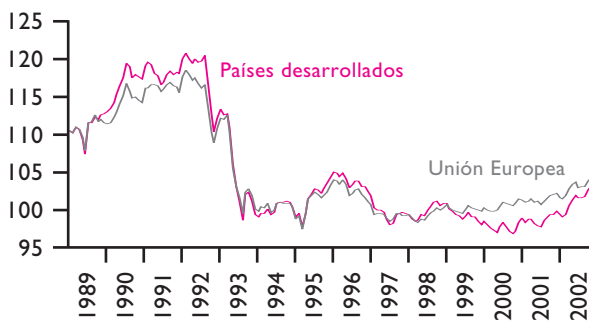
Estos cambios en la cultura empresarial, favorecidos además por la mejora en la capacitación de los cuadros directivos y el empleo de nuevas herramientas y tecnologías de gestión, se han visto realzados por un factor externo de indudable importancia. En efecto, la inversión extranjera ha supuesto un factor de transformación del modelo de relación económica de las empresas españolas ubicadas en nuestro país. El cambio en la estructura de la propiedad empresarial que ha tenido lugar en los últimos años ha introducido una nueva cultura de gestión y al tiempo ha determinado unas formas de relación mucho más ligadas al entorno internacional en las distintas funciones operativas de las empresas. En este sentido, las funciones financieras y especialmente las de aprovisionamiento y ventas han adquirido una verdadera dimensión internacional. Por otra parte, la especialización productiva de las grandes compañías multinacionales ha sido decisiva al respecto, al potenciar el comercio intraindustrial de bienes y servicios. Desde el punto de vista más coyuntural, el auge del comercio exterior español de bienes y servicios se ha visto favorecido, por un lado, por la tendencia de la peseta a devaluarse, especialmente a partir de las turbulencias monetarias de principios de los años noventa y, por otro lado, por la mejora de competitividad derivada de la fuerte apreciación del dólar desde mediados de los ochenta.

La apertura al exterior ha tenido una importancia similar tanto desde la perspectiva de las exportaciones como de las importaciones, pues en ambos casos

su peso relativo sobre el PIB ha aumentando notablemente. Las exportaciones de bienes y servicios representaron el 28,5% del PIB en 2002, casi doce puntos más que diez años antes, beneficiándose del fuerte aumento de la competitividad-precio de la economía española pero también, y de modo determinante, del notable dinamismo de la economía internacional hasta el año 2000. Por otro lado, las importaciones se incrementaron en casi diez puntos porcentuales alcanzando el 30% del PIB en 2002 al amparo, entre otros factores, de la fortaleza de la demanda interna en los años más expansivos del ciclo.

### GRÁFICO III. COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

(Índice de competitividad real según precios de consumo)



Fuente: Banco de España

### ¿Ha tocado techo la proyección exterior de la economía española?

Una cuestión que suscitan las reflexiones anteriores es si el proceso de proyección exterior de la economía española en términos de comercio de bienes y servicios ha alcanzado un límite, reflejando un cierto agotamiento del modelo de los últimos años, o si por el contrario los descensos del grado de apertura constatados en 2001 y 2002 son un alto en un camino de mayor integración económica internacional. Desde una perspectiva muy general resulta indudable que la apertura de la economía española al exterior, como receptora o emisora de bienes, servicios e inversiones, es amplia y en buena medida irreversible. Por otra parte, también es cierto que el grado de apertura al exterior, más allá de ser una tendencia de tipo general, varía radicalmente según el sector económico de que se trate. A título de ejemplo, el sector del automóvil cuenta con una presencia dominante de capital extranjero, exporta cerca del 82% de su producción y, a la inversa, los vehículos fabricados en el exterior absorben la mayor parte

del consumo interno. Cifras de esta magnitud, en particular en lo relativo al comercio, se encontrarían en otras ramas de actividad como el textil y la confección, la electrónica o la mayor parte de los bienes de equipo. A la inversa, ciertas industrias como las alimenticias o el mueble presentan cuotas de proyección exterior muy inferiores con claro predominio del mercado interior.

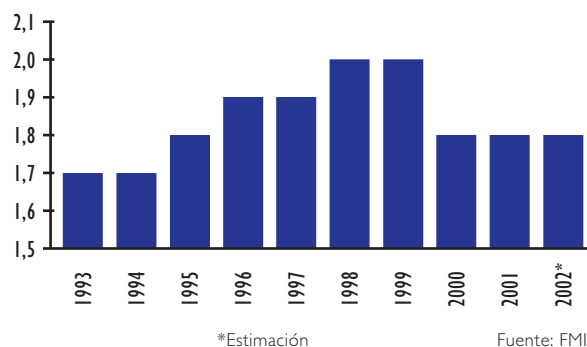
Desde una perspectiva más concreta, la respuesta a esta cuestión exige un análisis más detallado que debe extenderse de modo específico al ámbito del comercio de mercancías, al de servicios y, evidentemente, también al de los movimientos de capitales, en especial la inversión directa. De entrada, el punto de partida parece claro. La merma de la proyección exterior de la economía española en los dos últimos años no es, en principio, un fenómeno exclusivo de nuestro país, sino un fenómeno de tipo general asociable al debilitamiento de la economía internacional y al repliegue del proceso de integración y globalización. La cuestión, en cualquier caso, radica en conocer si la economía española ha perdido o no comba en esta nueva fase de la economía mundial.

### Comercio de mercancías: competencia y posicionamiento internacional

Los datos disponibles no hacen pensar en una disminución de la cuota del comercio exterior español en el conjunto del comercio mundial. El crecimiento de las exportaciones de mercancías en 2002, en torno al 1% real, coincidirá prácticamente con el incremento estimado por la OMC para todo el comercio mundial. La cuota de mercado de las exportaciones españolas se mantendrá prácticamente en el 1,8% de un total de 6,15 billones de dólares aproximadamente en 2001. De este modo, España se situará como el decimoséptimo exportador de una clasificación que encabezan Estados Unidos con el 11,9% del total, Alemania (9,3%) y Japón (6,6%). Sin duda, mantener la cuota en el comercio mundial es un hecho importante y, al menos con los datos disponibles (que alcanzan hasta octubre), las causas que justificarían estos resultados parecen claras. En este sentido, los resultados exteriores de nuestra economía son producto de la compensación de los distintos balances de mercados geográficos y de productos caracterizados por condicionantes muy diversos.

No obstante, como primer punto, cabe señalar que las exportaciones españolas han sucumbido a la

**GRÁFICO IV. CUOTA DE ESPAÑA EN EL COMERCIO MUNDIAL** (Porcentaje sobre las exportaciones mundiales de mercancías)

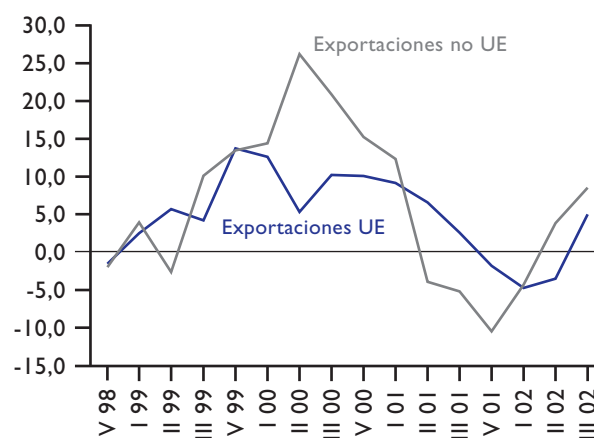


atonía general del mercado de la Unión Europea (UE), nuestro primer socio comercial, absorbiendo algo más del 71% de las ventas exteriores en términos nominales. La debilidad de la demanda exterior ha influido en mayor medida que el deterioro de la competitividad atribuible a la mayor inflación que registra la economía española. En cualquier caso, los precios de exportación han disminuido. La ligera recuperación del tono económico a medida que ha avanzado el año ha dado lugar a una paralela, aunque moderada, recuperación del perfil de las ventas a la UE.

*“La inversión extranjera ha supuesto un factor de transformación del modelo de relación económica de las empresas españolas”*

Frente a la debilidad del mercado de la UE, las exportaciones a países terceros han presentado un comportamiento algo más favorable, aunque no excepcional. El crecimiento real estimado del mercado -excluida la UE- se situará alrededor del 4% en media anual para 2002; es decir, unos tres puntos por encima de la media de la UE. Este comportamiento relativamente favorable, que además ha ido a mejor a medida que ha transcurrido el ejercicio, ha sido debido sobre todo al excelente desarrollo de los mercados del Este europeo, incluidas las repúblicas ex soviéticas, que han pasado a representar una cifra de negocio prácticamente igual a la del mercado de Estados Unidos, éste último caracterizado en 2002 por una notable debilidad acentuada por la apreciación del euro. Cada uno de estos dos mercados representa poco menos del 5% de la exportación total. Complementariamente, la economía española ha acusado también la contracción del mercado de América Latina, pese al buen comportamiento de las ventas a México. Téngase en cuenta que las ventas a este grupo de países representaron cerca del 5,5% del total en 2002.

**GRÁFICO V. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS** (Porcentaje de variación anual en volumen)



Fuente: Ministerio de Economía y elaboración propia

En este contexto, el balance exportador español hoy por hoy parece tan asociado a la capacidad de absorción de los mercados de destino como a los factores puramente vinculados a las características específicas de la oferta, determinado tanto por el posicionamiento de la empresa en el contexto de la economía internacional como por la competitividad general de sus productos. Así pues, el carácter transnacional de una empresa será, en la mayoría de los casos, garantía de capacidad de exportar siempre y cuando concurren circunstancias productivas que hagan competitivo el producto en cuestión. De otro modo, y más en un escenario actual de ampliación de la UE, cualquier circunstancia que se interponga alterando las especificaciones de calidad, diseño y por supuesto precio del producto dará lugar a corto o medio plazo a políticas de relocalización que, lógicamente, contribuirán negativamente a la actividad y al empleo en el interior del país productor. Por otra parte, no está de más recordar que dentro de la zona del euro la competitividad-precio de la economía española no puede ya favorecerse por el tradicional recurso a la devaluación competitiva, y que por tanto los esfuerzos deberán realizarse en el ámbito de los incrementos de productividad, innovación, calidad y diseño. Estos esfuerzos, además, necesitarán redoblar si cabe en aquellos mercados exteriores a la UE, en especial en una coyuntura como la de 2002 en que la fuerte apreciación del euro no ha podido ser compensada por el resto de factores de compe-

tencia.

### Comercio de servicios: preocupa la inflación interior

En el ámbito de los servicios, la información disponible no permite aseverar con certeza cuál ha sido el resultado de la economía española respecto al total mundial. Con todo, España es en estos momentos el sexto exportador mundial de servicios comerciales después de Estados Unidos (que concentra el 18,1% del total mundial), Reino Unido (7,3%), Francia y Alemania (ambos países con un 5,5%), y Japón (4,4%). La cuota de mercado española se situó en 2001 en un 3,9% de los ingresos mundiales por este concepto, presentando además una cuota creciente en los últimos años según la OMC. Los ingresos por servicios, según datos de la balanza de pagos, pueden alcanzar en 2002 una cifra equivalente al 9,5% del PIB; es decir, un importe de considerable relevancia para el conjunto de la economía, si bien algo inferior al del año precedente. En este caso, al igual que en las exportaciones de mercancías, el ejercicio 2002 supone un punto de inflexión en la tendencia fuertemente creciente experimentada por esta variable en los últimos años.

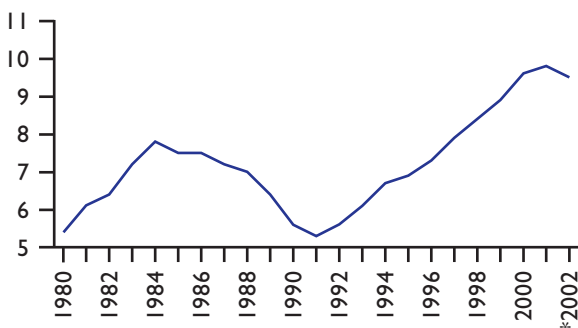
Así pues, debemos plantearnos el alcance de este cambio y de las oportunidades y riesgos que aporta el futuro para este conglomerado tan importante que constituyen los servicios comerciales entre los que se incluyen como rúbrica más importante el sector turístico pero también servicios de gran importancia como los transportes, los seguros, las comunicaciones, los servicios financieros y empresariales, las patentes o los *royalties*. En el caso español, por su importancia relativa, el comercio de servicios depende en gran medida del balance del sector turístico y, por tanto, esa actividad condiciona el resultado final. Lo cierto es que España, con

una entrada de turistas cercana a los 50 millones de individuos, constituye hoy en día el segundo mercado turístico mundial después de Francia, superando a Estados Unidos, Italia o China, que son los países que le siguen en orden de importancia.

Una posición tan relevante es sin duda un activo de primer orden y una cierta garantía de actividad. No obstante, la movilidad extraordinaria de la población, el desarrollo de los sistemas de transporte y la propia naturaleza de los grandes operadores del sector han convertido al turístico en un mercado por el que se compite a nivel mundial y éste es un hecho que, probablemente, no se tiene suficientemente en cuenta en nuestro país, en parte a causa de la enorme atomización de la oferta de hostelería y restauración. Surge aquí de nuevo la cuestión de la competitividad. El sector servicios en general, y el turístico en particular, se caracterizan por una enorme rigidez en el proceso de transmisión de costes a precios, en especial por lo que respecta a costes salariales iniciados con la inflación. En este contexto, todo diferencial de inflación en contra de la economía española será un factor de merma de competitividad en un sector de baja productividad, a no ser que se palien en parte esos efectos mediante un recorte de costes laborales unitarios propiciado por la contratación de fuerza de trabajo de menor coste, recurso claramente utilizado hoy con la integración laboral de la población inmigrada.

Por todo ello, resulta indudable que mantener la posición como potencia turística mundial requerirá un esfuerzo renovado en la mejora de la capacidad de competir tanto en calidad como en precio, teniendo en cuenta que tampoco en este caso existe ya el recurso a la devaluación competitiva. Por ello, las vías de la innovación y de la segmentación pueden ser instrumentos decisivos para captar cuotas de mercado importantes. No obstante, también en este caso será decisivo el tono económico de los mercados de origen, en la medida en que la bonanza económica determina directamente la capacidad de gasto turístico de sus habitantes.

**GRÁFICO VI. INGRESOS POR EXPORTACIONES DE SERVICIOS** (Porcentaje sobre el PIB)



\*enero-septiembre

Fuente: Banco de España

### Inversión extranjera: el entusiasmo de los noventa queda atrás

El tono de repliegue que han experimentado los flujos exteriores de bienes y servicios en los dos últimos años se ha reproducido y ampliado en el ámbito de los movimientos de capital, en particular de la inversión extranjera directa. Según el FMI, los flujos exteriores de inversión directa disminuyeron de modo importante a partir de los máximos históricos

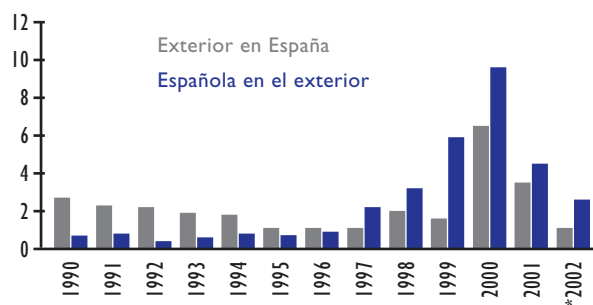


alcanzados en 2000. En efecto, tras acercarse en esa fecha a la cifra de 1,5 billones de dólares, más de siete veces superior a la registrada a principios de los noventa, las inversiones directas en el exterior del conjunto mundial presentaron un declive importante a remolque del deterioro de la economía internacional y del pinchazo de la burbuja de los mercados de renta variable.

Según la información disponible, la economía española no ha sido ajena a este proceso y en los dos últimos años se ha observado una contracción muy importante de los flujos de inversión directa tanto española en el exterior como extranjera en España, aunque menos severa que la que se ha operado a escala internacional. En este sentido, la importancia de la economía española en el concierto internacional de la inversión exterior directa ha progresado en los últimos años y muy especialmente en el ámbito de las salidas de capitales, puesto que España ha pasado a ser exportadora neta de capitales.

Según el FMI, la participación de la inversión directa española en el exterior sobre el total de las exportaciones mundiales de capitales por este concepto habría pasado del 1,5% en 1990 hasta prácticamente el 4% en los momentos de auge máximo en 2000 y hasta un 4,5% en 2001, al no contraerse en la misma proporción que a escala internacional. En el otro lado de la balanza, la economía española habría recibido en 2001 el 3,0% de la totalidad mundial de las inversiones directas exteriores. En cualquier caso, lo cierto es que la posición de la economía española en este contexto ha cambiado sustancialmente en los últimos años, ya que tradicionalmente nuestra economía era receptora neta de inversión directa. La integración efectiva en la Unión Europea en 1986 despertó el interés de los inversores extranjeros en nuestra economía, y durante la década de los ochenta las entradas de capitales por estos conceptos alcanzaron cifras notables y sistemáticamente superiores a las de

**GRÁFICO VII. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**  
(Porcentaje sobre el PIB)



\*enero-septiembre

Fuente: Banco de España

inversión española directa en el exterior.

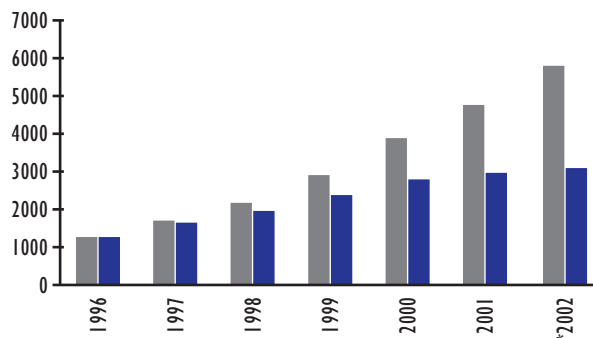
No obstante, a partir de 1997, y debido en gran medida a la política de expansión internacional de las grandes empresas públicas privatizadas, focalizada en América Latina, la economía española se convierte en exportadora neta de capitales y, por primera vez en la historia, la inversión en el exterior supera la extranjera en España. Esta tendencia se intensifica hasta alcanzar su punto álgido en el año 2000, en que las inversiones exteriores de España se acercan a la notable cifra del 10% del PIB mientras que las extranjeras en el interior quedan en un 6,5% (cifra también extraordinaria y máximo histórico). A partir de ahí, el pinchazo bursátil y la crisis latinoamericana inciden directamente en el volumen de inversión, que cae más de un 50% en 2001 y de nuevo a la mitad en los diez primeros meses de 2002 para el caso de la española en el exterior y de modo similar para los flujos de sentido inverso.

De algún modo, los flujos de capital retornan a niveles más sostenibles, si bien cabe esperar en el futuro el mantenimiento de unos flujos importantes de inversión en el exterior. La ampliación de la Unión Europea hacia el Este abre oportunidades a la economía española y, a pesar de la difícil competencia existente con otros países de la UE más próximos geográficamente, las inversiones españolas en esos países deberán expandirse en el futuro. Desde la perspectiva de país receptor de inversión, hay que tener en cuenta que el creciente grado de desarrollo de la economía española la hace menos atractiva como destino de los capitales exteriores dedicados a inversión productiva tradicional, debido a que ciertas ventajas competitivas quedan diluidas en beneficio de economías emergentes, como pueden ser las del Este europeo. En este contexto, el potencial como receptores de inversión exterior dependerá de la capacidad de ofrecer alternativas atractivas a los inversores extranjeros más allá de ventajas en coste o de pura localización.

#### Recuperación económica y competitividad: claves de futuro

El balance económico del sector exterior de la economía española en 2002 no ha sido excepcional, como se ha puesto de manifiesto en las líneas precedentes. Con todo, dentro de la complejidad del marco económico global los resultados son más que aceptables, aunque el potencial de mejora es evidente.

España modernizó su estructura productiva en los ochenta, y en los noventa consiguió una proyec-

**GRÁFICO VIII. INVERSIÓN EXTRANJERA EN INMUEBLES** (Millones de euros)

\*enero-septiembre

Fuente: Banco de España

ción exterior sin precedentes y un protagonismo relevante dentro de la economía global. El papel que desempeñe en el futuro dependerá de circunstancias múltiples e imprevisibles pero, en cualquier caso, la mejora de la posición actual dependerá de la capacidad para abrir mercados, consolidar los existentes, introducir nuevos productos y, por supuesto, tener una presencia activa en el exterior a través de nuestras empresas, tanto las grandes corporaciones como las de menor tamaño. Abrir mercados y consolidar cuotas no es tarea fácil. La competencia internacional es elevada y la especialización productiva determina el signo, el sentido y la intensidad de los intercambios comerciales. Hoy por hoy, la presencia de productos españoles en mercados exteriores es en la mayoría de los casos modesta respecto a la dimensión de esos mercados aunque, al menos en los distintos países de la UE, el grado de penetración ha sido estable o moderadamente creciente.

Sin embargo, la mayor presencia de los productos

españoles en el mercado de la Unión Europea, no se explica íntegramente por razones de competitividad. Es cierto que en la actualidad las exportaciones españolas cubren una parte mayor de las importaciones comunitarias que hace unos años (un 9,1% en 2001), pero ello no comporta necesariamente una mayor integración económica con todos y cada uno de los países de la zona. En efecto, una de las claves de este aumento de cuota en el comercio comunitario ha sido el espectacular aumento del comercio con Portugal, país cuyo principal proveedor es España. No en vano, las exportaciones españolas a Portugal han pasado a cubrir cerca del 27% de todas sus compras exteriores, cuando en 1994 la cuota estaba en el 20%.

Este nivel y el crecimiento de la cuota de mercado con Portugal no tienen paralelismo en el resto de países de la Unión Europea. España abastecía en 2001 el 6,8% de las importaciones francesas (un 6,1% en 1994), el 4,2% de las italianas (el 3,9% en 1994), el 2,7% de las alemanas (un 2,8% años antes) o el 2,9% en el Reino Unido (un 2,4% anteriormente). Lógicamente, este diferencial tan importante obedece en buena medida al resultado de la planificación estratégica de compañías globales ante las que difícilmente caben alternativas. Sin embargo, no por ello deben relegarse a un segundo plano argumentos clásicos basados en la competitividad, entendiendo por tal la capacidad de hacer más atractiva globalmente la oferta. Difícilmente podrán alterarse decisiones que se toman a escala internacional pero, en cualquier caso, presentar una capacidad competitiva de primer orden será condición necesaria para contar en el concierto económico mundial. Más allá de las condiciones objetivas de competitividad, cabe poner de manifiesto la capital importancia que para una economía abierta como la española tiene un clima económico favorable en el nivel internacional y un crecimiento decidido del comercio internacional.